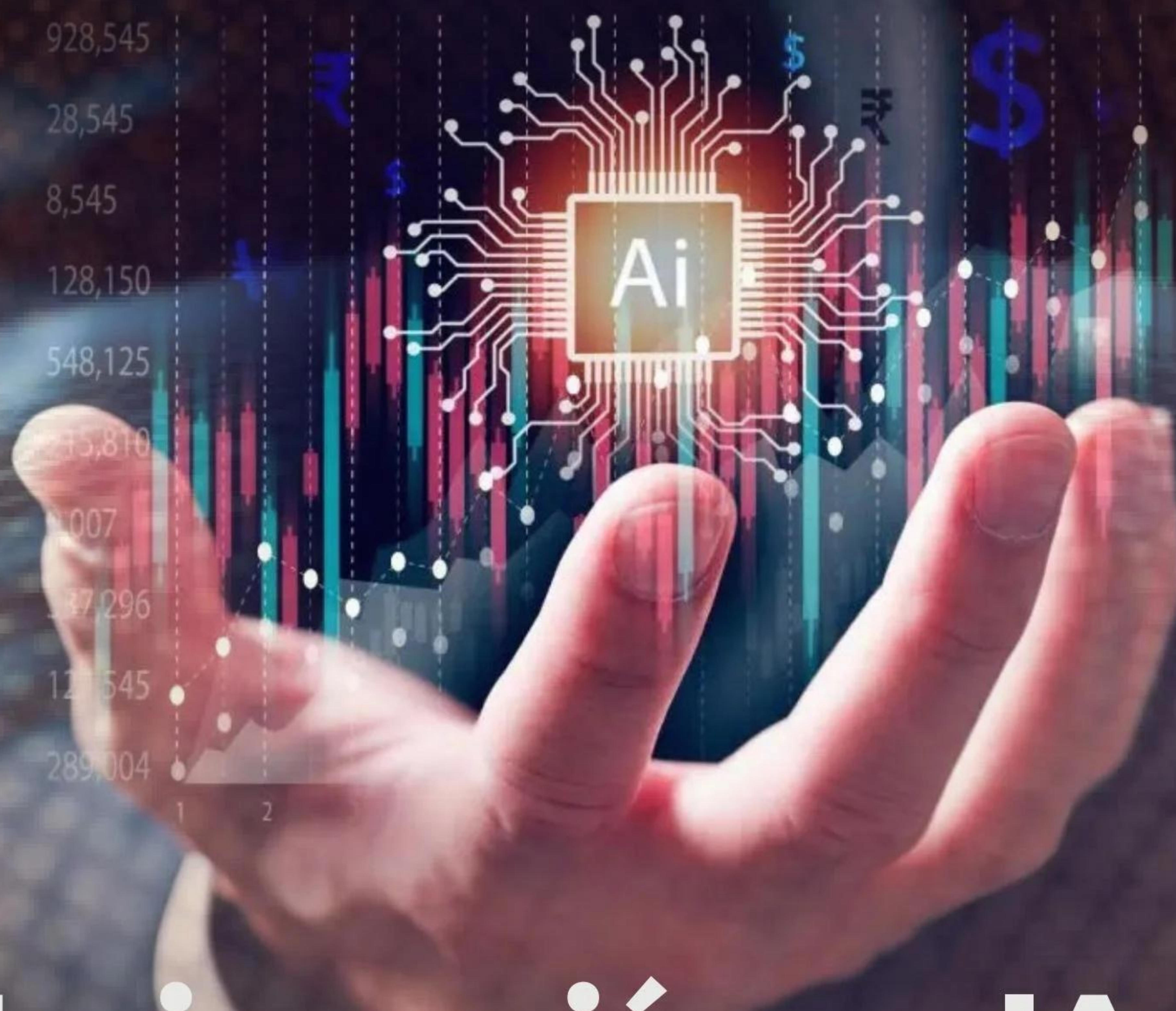


Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
N°937
LUNES 7
ABRIL
2025



La inversión en IA en Perú crecerá más de tres veces en el 2025

Lenovo e IDC revelan el estado de la adopción de la inteligencia artificial en América Latina

Abordando la creciente necesidad de almacenamiento de backup inmutable y a prueba de ransomware

Edgard Casas, gerente general de GTS

GTS se asocia con Object First para fortalecer la seguridad de datos en Perú

GTS (Global Technologies & Support), socio de Veeam, anunció una alianza estratégica con Object First, creador de Ootbi (Out-of-the-Box-Immutability), el dispositivo de almacenamiento de backup a prueba de ransomware diseñado específicamente para Veeam. Esta colaboración permite a GTS distribuir soluciones de almacenamiento de backup seguras, sencillas y potentes en todo Perú.

El ransomware sigue atacando a los datos de backup, y las medidas de seguridad tradicionales son insuficientes. Según un estudio reciente del Informa TechTarget's Enterprise Strategy Group, casi todas las organizaciones (96%) han sufrido un ataque de ransomware en los últimos dos años y sus copias de seguridad han sido atacadas al menos una vez.

Los fundadores de Veeam, Ratmir Timashev y Andrei Baronov, crearon Object First para abordar la creciente demanda de soluciones de almacenamiento de backup seguras y confiables. Ootbi, diseñado específicamente para Veeam, fue hecho para mejorar el ecosistema

de Veeam al ofrecer una solución de almacenamiento que se integra a la perfección al software de Veeam.

Esta alianza busca integrar soluciones avanzadas de gestión y almacenamiento de datos. Edgard Casas, gerente general de GTS, explica: "En un entorno dedicado a la protección de datos gestionado por Veeam, Object First es la solución ideal para realizar copias de seguridad y recuperar información de forma rápida y fiable".

Por su parte, Vitor Koga, representante comercial para Latinoamérica de Object First, dice: "Ootbi es la única solución de almacenamiento de backup inmutable diseñada específicamente para los clientes de Veeam, que ofrece seguridad y rendimiento inigualables. Con protección contra ransomware, inmutabilidad inmediata, velocidades de ingesta de hasta 4 GB/s, Veeam Instant Recovery probado en 80 máquinas virtuales y un sistema operativo reforzado sin acceso al root, Ootbi garantiza que las empresas puedan proteger sus datos críticos con confianza".

Esta alianza marca un hito importante para GTS, ya que amplía su presencia en Perú y lanzan al mercado soluciones innovadoras como Object First. Esta colaboración moderniza la gestión y protección de datos, alineándose con las tendencias globales de tecnología y seguridad para ayudar a las empresas a mantenerse a la vanguardia en el panorama digital en constante evolución.

Object First

Ootbi de Object First, a prueba de ransomware e inmutable desde el primer momento, ofrece un almacenamiento de backup seguro, sencillo y potente para los clientes de Veeam. El dispositivo se puede montar en rack, apilar y encender en quince minutos. Ootbi se basa en tecnología de almacenamiento de objetos inmutable, diseñada y optimizada para un rendimiento de backup y recuperación.

Álvaro Fischer, gerente Comercial de PC Link

"PC Link no ha sido vendida, se ha firmado un acuerdo para que la operación comercial y la cartera de clientes pase a Nexsys"



El lunes 31 de marzo, publicamos la noticia sobre el acuerdo entre PC Link y Nexsys del Perú, mediante el cual las operaciones comerciales y la cartera de clientes del primero pasan a ser administradas por Nexsys. Busqué a Álvaro Fischer para una breve entrevista para que nos brinde más información sobre este inesperado movimiento en el negocio TI del Perú.

Querido Álvaro, gracias por esta entrevista para poder aclarar algunos detalles sobre el acuerdo con Nexsys.

Hola, Wilder, qué justo de vernos de nuevo y conversar sobre la noticia que está sonando en estos días en el rubro de tecnología, vale decir, marcas, integradores, los reseller y todos aquellos involucrados en este rubro. Y acá estoy para responder a todas tus preguntas.

¿Cuáles son los términos del acuerdo entre PC Link y Nexsys?

Contestando a tu pregunta, quiero empezar primero con una aclaración: PC Link, como empresa no ha sido vendida. Se ha firmado un acuerdo que consiste en la sesión de la operación comercial de mayorista de informática a Nexsys del Perú, que entrará en vigencia a partir del primer día útil de mayo del 2025 (partir del 2 de mayo).

¿Quiere decir que el equipo comercial y el portafolio de productos pasa a ser parte de Nexsys?

Al decir que la operación de mayorista de PC Link pasa ahora a ser parte de la operación de Nexsys del Perú, es lógico asegurar que pasa todo el portafolio de productos, por ende, ahora la oferta de marcas al mercado de consumo es mayor y mejor. Pasa también toda la cartera de cliente, la cual es una de las mejores del mercado, por lo tanto, es lógico pensar que seguirán siendo atendidos

por el equipo comercial que los atiende el día de hoy.

¿A qué tipo de operaciones se dedicará ahora PC Link?

Bueno, amigo, esta es una pregunta que la averiguaremos en los siguientes meses, lo que sí no puede hacer PC Link es ser mayorista en el tiempo que dure el convenio. Personalmente, veo un potencial muy grande por la experiencia que tiene en los 25 años de fundada.

¿Cuál ha sido la reacción de sus socios de negocios al conocer la operación?

Creo que para el 99.99% fue una sorpresa, no se esperaban o veían venir este convenio comercial. Las reacciones fueron muchas y distintas y al pasar los días las dudas se han ido aclarando.

¿Cuál es el mensaje para el canal?

El viernes pasado que se anunció a todos y Canal TI dió la primicia de manera masiva, Yo lo reposteeé en mi Facebook y puse "Nexsys Perú + PC Link = mayorista repotenciado". Digo esto porque sabemos que Nexsys es muy fuerte en el segmento corporativo y soluciones de software y PC Link es sólido en el mercado de consumo y su fortaleza en la dispersión. Si sumamos estas fortalezas, Nexsys apunta a ser el mayorista número uno en Perú.

Fortalece su propósito de “Acercamos el futuro al presente y la tecnología”



SOAINT PRESENTÓ SU CRECIMIENTO PARA LOS PR AÑOS EN PERÚ

Enfrentar desafíos y adaptarse a las nuevas exigencias del mercado, ha sido clave en la evolución de Soaint a lo largo de sus casi 18 años de trayectoria. Con un notable crecimiento a nivel global, la compañía, con presencia en nueve países (Perú, Chile, México, Colombia, Panamá, Ecuador, República Dominicana, Venezuela y España), más de 800 colaboradores y más de 1,680 proyectos ejecutados, presentó en el mercado peruano su plan “Soaint 100: Visión y líneas estratégicas al 2027”.

“La historia de Soaint es la historia de una empresa en constante cambio, con muchos desafíos que nos han impulsado a trabajar en esta evolución, dando más partici-

pación a los colaboradores y creando un solo Soaint. La clave de este proceso ha sido comprender que debíamos evolucionar en nuestros comportamientos y en nuestra cultura. Y esto nos va a permitir llegar a ser una empresa más grande, sólida, competitiva y disruptiva”, destacó Eduardo Valenzuela, presidente de Soaint.

Perú es un mercado clave

Como parte de esta estrategia global, Perú se consolida como un mercado prioritario ya que representa para la compañía el 20% del objetivo total del Soaint 100. “Estamos apostando fuerte por el crecimiento de la región SOLA (Chile y Perú), consolidando nuestras operaciones y potenciando nuestra oferta de servicios”, mencionó Pa-

nte a través de las personas



PLAN DE PRÓXIMOS TRES

mela Campos, directora regional SOLA de Soaint.

Pamela Campos también explicó que este nuevo plan estratégico responde a la evolución y crecimiento de los servicios y productos tecnológicos que demandan las empresas. Es por ello, que el plan de la empresa está enfocado en hacer de la compañía la líder en servicios de TI en un plazo de tres años. Los objetivos claves del Plan Soaint 100 del 2025 al 2027 será alcanzar el objetivo de facturación de US\$ 100 millones y conseguir el indicador financiero de un ebitda superior a 2 dígitos.

Tres pilares estratégicos

El plan Soaint 100 se basa en tres pilares fundamentales:

el negocio, enfocado en generar valor para los clientes a través de la comprensión de sus necesidades y el desarrollo de soluciones alineadas a sus objetivos estratégicos. Por otro lado, el servicio, basado en un modelo de trabajo colaborativo donde todas las áreas de la empresa están involucradas en la gestión de cuentas, fomentando la creación de equipos multidisciplinarios y la productividad, centrada en la medición constante del impacto de las soluciones tecnológicas implementadas, optimizando procesos para garantizar eficiencia e innovación continua.

Este enfoque también se traduce en un compromiso con el talento peruano y las oportunidades que se generan para los profesionales del país. “El crecimiento de Soaint en Perú es un reflejo de nuestro compromiso con la innovación y, sobre todo, con el talento local. Hemos experimentado un crecimiento excepcional en el número de colaboradores, fortaleciendo nuestras capacidades y consolidando nuestra presencia en el país”, comentó María Consuelo García, gerente Comercial de Soaint Perú.

En Perú, Soaint cuenta con casi 200 colaboradores, lo que representa un crecimiento del 30% en comparación con el año anterior. La presentación del Plan Soaint 100 en el país marca un hito significativo en la estrategia de fortalecimiento de la compañía en la región, alineado con su visión de crecimiento sostenible.

Evolución e imagen de la cultura de Soaint

Junto con este plan, la empresa también presenta su renovada imagen de marca, un proceso que no ha estado aislado del desarrollo del plan Soaint 100, sino que ha sido el resultado de un trabajo integral de evolución cultural y consolidación de su imagen.

Marta Dávila Ponce de León, directora de Marketing & Comunicaciones de Soaint, explicó: “Si la cultura organizacional es el motor que impulsa la empresa y la imagen de marca es nuestra carrocería, el propósito y los principios son la gasolina que nos mantiene en movimiento. Veo fundamental que las empresas se arriesguen y sean valientes, se transformen, evolucionen y lo comuniquen con total transparencia”.

Esta nueva identidad de la compañía está alineada con su propósito de “Acercar el futuro al presente a través de las personas y la tecnología”, consolidando su visión de crecimiento sostenible y su compromiso con la innovación. Es así, que el nuevo isotipo refleja la esencia de Soaint a través de conceptos clave como la dualidad, el orden y la seguridad, la innovación y creatividad.

Apuesta por la innovación

Finalmente, Eduardo Valenzuela enfatizó: “No solo vendemos tecnología, sino que acompañamos a nuestros clientes en cada etapa de su transformación digital. Nuestra oferta abarca Data & Inteligencia Artificial, Arquitectura Empresarial, Hiperautomatización, Modernización de Aplicaciones, Interoperabilidad y más. A través de estas soluciones, buscamos promover agilidad, eficiencia e innovación en cada proyecto”.



Red Hat anunció el miércoles dos de abril, las últimas actualizaciones de Red Hat AI, su portafolio de productos y servicios diseñados para acelerar el desarrollo y la implementación de soluciones de IA en la nube híbrida.

Red Hat AI es una plataforma de IA empresarial para el entrenamiento y la inferencia de modelos que ofrece una experiencia simplificada, mayor eficiencia y flexibilidad para realizar implementaciones en cualquier lugar de la nube híbrida.

Si bien las empresas están buscando formas de reducir los costos de implementar modelos de lenguaje de gran tamaño (LLM) a gran escala para atender una cantidad de casos de uso cada vez mayor, siguen lidiando con el desafío de integrar esos modelos con sus propios datos, que son los que generan esos casos de uso, y de poder acceder a ellos donde

sea que se encuentren, ya sea en un centro de datos, en nubes públicas o incluso en el borde (edge).

“Red Hat es consciente de que, a medida que las empresas lleven más casos de uso a producción y los ejecuten a gran escala, necesitarán contar con alternativas para gestionar el creciente costo de sus implementaciones de IA generativa. También deben resolver el desafío de integrar modelos de IA con datos empresariales propios y poder implementar estos modelos dondequiera que se encuentren los datos. Red Hat AI ayuda a las empresas a responder a estos desafíos al permitirles sacar provecho de modelos más eficientes, diseñados para casos específicos y entrenados con sus propios datos, y facilitar una inferencia flexible en entornos locales, en la nube y en el edge”, indicó Joe Fernández, vicepresidente y gerente general, Unidad de Negocio IA, Red Hat.

Red Hat AI, que abarca tanto Red Hat OpenShift AI como Red Hat Enterprise Linux AI (RHEL AI), responde a estas inquietudes por medio de una plataforma de IA empresarial que permite a los usuarios adoptar modelos más eficientes y optimizados en función de datos específicos del negocio, que luego se pueden implementar en una amplia gama de arquitecturas de computación acelerada en toda la nube híbrida, tanto para entrenamiento como para inferencia.

Red Hat OpenShift AI

Red Hat OpenShift AI ofrece una plataforma de IA completa para gestionar ciclos de vida de la IA predictiva y generativa en toda la nube híbrida e incluye capacidades de operaciones de aprendizaje automático (MLOps) y de operaciones de modelos de lenguaje de gran tamaño (LLMOps). La plataforma proporciona la funcionalidad necesaria para crear modelos predictivos y ajustar modelos de IA

El portafolio de IA introduce mejoras en Red Hat OpenShift AI y Red Hat Enterprise Linux AI

Ya está en el mercado Red Hat IA para potenciar la IA empresarial en la nube híbrida

generativa, además de herramientas que simplifican la gestión de modelos de IA, desde la ciencia de datos y los pipelines de modelos, hasta el monitoreo y el gobierno de modelos, entre muchos otros.

Red Hat OpenShift AI 2.18, la última versión de la plataforma suma nuevas actualizaciones y capacidades que promueven el objetivo de Red Hat AI de incorporar modelos de IA mejor optimizados y más eficientes a la nube híbrida.

RHEL AI

RHEL AI forma parte del portafolio de Red Hat AI. Es una plataforma de modelos base para desarrollar, probar y ejecutar LLM de manera más uniforme con el fin de potenciar aplicaciones empresariales. RHEL AI ofrece a los clientes herramientas de alineación de modelos de LLM Granite e InstructLab empaquetadas como una imagen de servidor de Red Hat Enter-

prise Linux de inicio, que se pueden implementar en la nube híbrida.

Desde su lanzamiento en febrero de 2025, RHEL 1.4 ha incorporado varias mejoras, entre ellas:

- **Soporte para el modelo Granite 3.1 8B**, para la última incorporación a la familia de modelos Granite con licencia open source. Este modelo añade soporte multilingüe para la inferencia y la personalización de taxonomías/conocimientos (versión preliminar para desarrolladores) junto con una ventana de contexto de 128k para mejorar los resultados del proceso de resumen y las tareas de generación aumentada de recuperación (RAG).
- **Una nueva interfaz gráfica de usuario** para el aporte de habilidades y conocimientos, disponible como versión preliminar para



Joe Fernández, vicepresidente y gerente general, Unidad de Negocio IA, Red Hat.

desarrolladores, para simplificar la introducción y la fragmentación de datos, así como la forma en que los usuarios incorporan sus propias habilidades y aportes a un modelo de IA.

- **Document Knowledge-bench (DK-bench)**, para facilitar la comparación entre los modelos de IA ajustados en función de datos privados relevantes y el rendimiento de los mismos modelos base no ajustados.

Lenovo e IDC revelan el estado de la IA en América Latina

La inversión en IA en Perú crecerá tres veces

La inteligencia artificial está transformando las estrategias empresariales, y el estudio CIO Playbook 2025 de Lenovo e IDC arroja luz sobre cómo las organizaciones de la región están avanzando en su adopción. Basado en una encuesta a 500 tomadores de decisiones de TI y negocios de empresas medianas y grandes en América Latina, el informe analiza los avances, desafíos y oportunidades en el uso de la IA.

En América Latina, Argentina lidera la adopción de IA gracias a su infraestructura híbrida y talento tecnológico, aunque enfrenta desafíos por la volatilidad económica. En Brasil, aunque el 68% de las organizaciones ya han implementado IA, más de un tercio sigue en fase de planificación, reflejando tanto entusiasmo como cautela ante los retos de implementación. En Colombia, el uso de IA en operaciones de TI, finanzas y marketing evidencia un enfoque estratégico en áreas con alto potencial de impacto y rápido retorno de inversión.

Por otro lado, México, beneficiado por su proximidad a los mercados

tecnológicos de EE.UU., ha logrado una fuerte adopción, aunque con disparidades entre grandes empresas y pymes. Chile prioriza la calidad sobre la cantidad en la adopción de IA, mientras que en Perú las brechas de infraestructura y la inversión tecnológica limitada han sido obstáculos, aunque el crecimiento acelerado de la IA y el aumento del gasto en TI sugieren que el país podría estar en una fase de transición hacia una mayor adopción tecnológica.

Perú: un mercado en rápido crecimiento en inversión en IA

Según el informe, Perú está emergiendo como uno de los países con el mayor crecimiento en inversión en IA en América Latina. Aunque más del 60% de las empresas peruanas aún se encuentran en fase de planificación respecto a la adopción de la IA, se prevé un aumento de 3.9 veces en la inversión en IA dentro del gasto de TI durante los próximos doce meses, lo que representa el crecimiento más alto de la región. Además, aunque la IA interpretativa sigue siendo la más predominante en Perú, se prevé una reducción en su uso y un aumento en

el interés por la IA generativa, que alcanzaría el 28% en 2025. Sin embargo, aún es considerablemente menor en comparación con otros países de Latinoamérica.

"La adopción de la inteligencia artificial en América Latina está evolucionando rápidamente, y Perú se está posicionando como un líder en términos de crecimiento de inversión en esta tecnología. A pesar de los desafíos, las empresas peruanas están tomando medidas importantes hacia la adopción de IA, enfocándose en la calidad de los datos, la ciberseguridad y la gobernanza.

En Lenovo, estamos comprometidos en proporcionar soluciones que permitan a las organizaciones aprovechar al máximo el potencial de la IA, impulsando la eficiencia, innovación y transformación digital de la región", mencionó Carlos Ramos, gerente general de Infrastructure Solutions Group (ISG) para Hispanoamérica en Lenovo.

Factores clave para el éxito de la IA en Perú

La calidad de los datos ha emergido

do de la adopción de la IA en a Latina

ón en IA en erá más de en el 2025



Carlos Ramos, gerente general de Infrastructure Solutions Group (ISG) para Hispanoamérica en Lenovo.

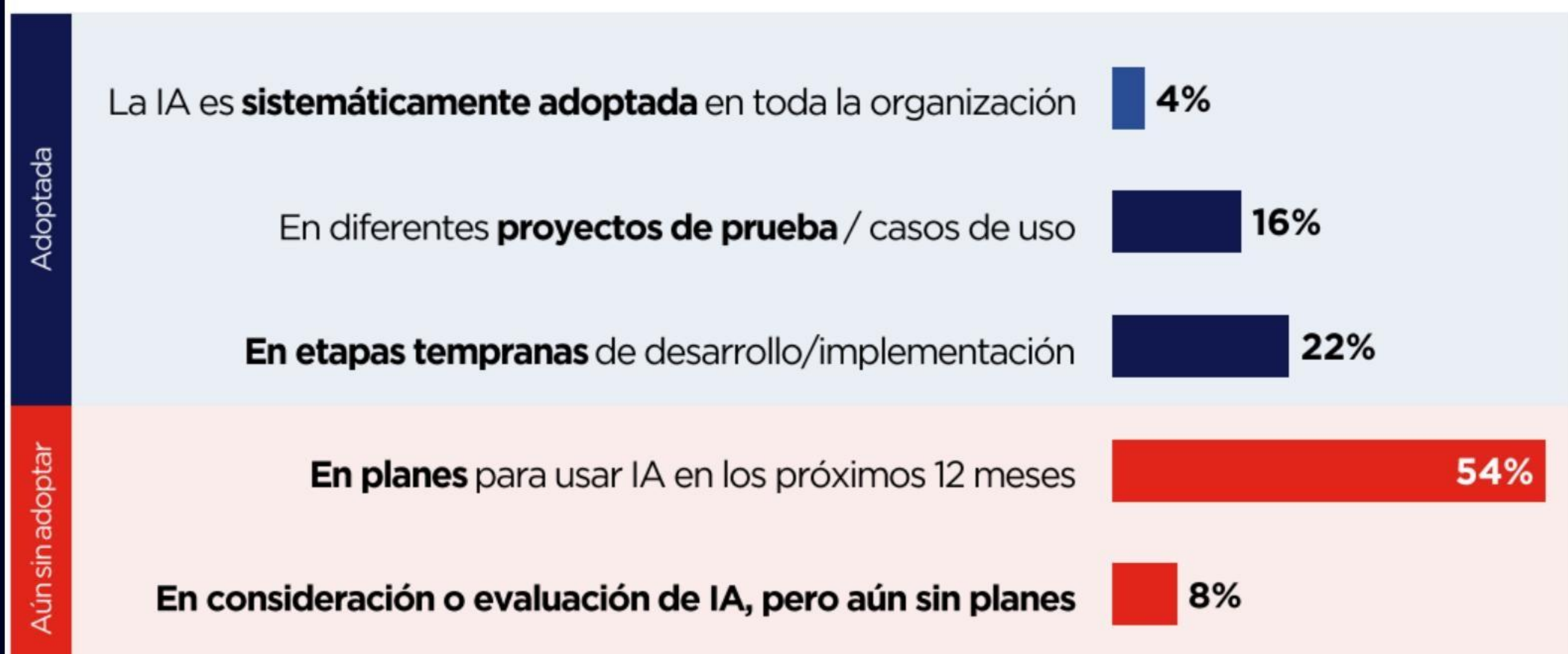
como un factor determinante en los resultados positivos de la IA en Perú. Aproximadamente, la mitad de las organizaciones está optando por soluciones híbridas para su infraestructura de IA, mientras que solo el 10% ha adoptado completamente soluciones basadas en la nube. Esto indica un enfoque mesurado y una evaluación progresiva de la tecnología.

Al elegir socios estratégicos para sus iniciativas de IA, las empresas perua-

nas priorizan aquellos que cuenten con profundo conocimiento y experiencia en el campo, así como la capacidad de brindar apoyo en el modelado y desarrollo de IA. En cuanto a la adopción de PC con IA, el informe muestra que un 60% de las empresas peruanas se encuentra considerando su implementación, mientras que el 28% ya se encuentra en fase de pruebas, reflejando un interés creciente por aprovechar las ventajas de estas soluciones.

El estudio de Lenovo e IDC confirma que, aunque Perú enfrenta desafíos en infraestructura y costos, la inversión en IA está ganando impulso. Con estrategias adecuadas y una apuesta por la calidad de los datos y la seguridad, las empresas peruanas podrían acelerar su transformación digital y consolidarse como actores clave en el panorama tecnológico de América Latina.

Actual Adopción de IA



Think Ahead Report muestra tendencias para mitigar impactos y garantizar la continuidad del negocio

NeoSecure by SEK presentó en Lima su informe de tendencias en ciberseguridad para América Latina

El pasado 26 de marzo, NeoSecure by SEK presentó en Lima un informe inédito sobre las principales tendencias en ciberseguridad para América Latina. El evento, denominado Think Ahead Insider - Perú, reunió a 62 ejecutivos de sectores clave, consolidándose como un espacio estratégico para el análisis del panorama actual y futuro de la seguridad digital en la región.

Durante la jornada, se realizaron dos paneles centrales: uno exclusivo con CISO de reconocidas organizaciones peruanas, y otro con representantes de cinco socios tecnológicos de relevancia global: Cloudflare, Netskope, CrowdStrike, Ping Identity y Claroty, quienes compartieron su visión sobre los desafíos emergentes y las mejores prácticas para enfrentarlos.

“El objetivo es anticiparnos a las amenazas emergentes y entregar conocimiento estratégico que fortalezca las decisiones de los líderes de seguridad”, señaló Juan Saona, Country Manager de Neosecure by SEK en Perú.

El informe presentado destaca temas como la adopción creciente del modelo Zero Trust, el uso de inteligencia

artificial en la detección de amenazas, y la importancia de una gestión de riesgos alineada con estándares internacionales como el ISO 31000 e ISO 27005.

Entre las principales conclusiones del evento, se remarcó que la ciberseguridad ha dejado de ser un asunto puramente técnico para convertirse en un pilar fundamental del negocio. Asimismo, se enfatizó el valor de la inteligencia de amenazas para la toma de decisiones y la necesidad de una colaboración efectiva entre los equipos de TI y seguridad para mitigar riesgos.

Participaron como voceros de NeoSecure by SEK: Juan Saona, Giancarlo Ocampo, director Comercial, Renzo Crispín, especialista en Servicios, Doris Flores, especialista en Soluciones OT, y Víctor Terrones, especialista en alianzas estratégicas.

El panel de expertos en ciberseguridad contó con la presencia de Luis Budge, de Grupo UNACEM, Giovanni Pichling, de Asbanc, y Luis José Saldaña, de Rímac Seguros.

“Con este tipo de iniciativas, NeoSecure by SEK refuerza su compromiso

so con el desarrollo de estrategias proactivas de ciberseguridad y con la construcción de un ecosistema digital más seguro y resiliente en América Latina”, precisó Juan Saona.



Juan Saona, Country Manager de Neosecure by SEK en Perú.



Ofrece un rendimiento cuatro veces superior para mejorar significativamente la experiencia de juego portátil



Lexar presenta su tarjeta microSD Express de 1 TB para Nintendo Switch 2

Lexar anunció la semana, el lanzamiento de su tarjeta microSD Express de 1 TB. Construida sobre el nuevo estándar SD que combina las interfaces PCI Express 3.0 y NVMe 1.3, la tarjeta Play Pro microSDXC Express ofrece un rendimiento significativamente mejorado, ideal para dispositivos de juego portátiles.

Con velocidades de lectura de hasta 900 MB/s y escritura de hasta 600 MB/s, la Play Pro microSDXC Express brinda a los jugadores un potente aumento de rendimiento que acelera la carga de los juegos y las descargas. Con una capacidad de hasta 1 TB, proporciona espacio suficiente para almacenar numerosos juegos AAA de gran tamaño. Además, es compatible con dispositivos host UHS-I y UHS-II (a velocidades UHS-I), pero está preparada para el futuro, optimizada para las próximas generaciones de consolas portátiles y dispositivos que aprovecharán esta tecnología de vanguardia.

La tarjeta Play Pro microSDXC Express también incluye una garantía limitada de por vida y acceso de por vida a la herramienta Lexar Recovery

Tool, que permite a los usuarios recuperar archivos eliminados o formateados accidentalmente.

“El nuevo estándar microSD Express nos permite ofrecer una tarjeta de memoria con un rendimiento incomparable en este formato”, afirmó Joey López, director de Marketing de Marca. “Estamos emocionados de crear una tarjeta que aprovecha los beneficios de este nuevo estándar y prepara a los jugadores para la próxima generación de juegos portátiles”.



Joey López, director de Marketing de Marca de Lexar.

Apuntes sobre la tarjeta microSD Express

- La tecnología PCIe ofrece velocidades de lectura de hasta 900 MB/s, permitiendo que los juegos carguen cuatro veces más rápido.
- Velocidades de escritura de hasta 600 MB/s para descargas aceleradas.
- La tarjeta microSD Express de 1 TB proporciona más espacio para juegos.
- Compatible con versiones anteriores de dispositivos host UHS-I y UHS-II (a velocidades UHS-I).

La inteligencia artificial puede ser más que un asistente, puede ser un “cofundador”



Recomendaciones de IBM para sacar provecho de la IA en las pymes

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Perú están encontrando nuevas oportunidades y soluciones para enfrentar el reto de crecer y, al mismo tiempo, proteger sus márgenes de ganancias. En comparación de las grandes empresas, cuentan con menos recursos, y dado que en Perú las mipymes representan el 99,5% de las empresas según el Ministerio de Producción, no se puede ignorar su gran valor y oportunidad de crecimiento.

La inteligencia artificial (IA), antes vista como un lujo solo al alcance de las grandes corporaciones, está demostrando ser un verdadero catalizador de innovación en este segmento empresarial. De hecho, según un estudio de IBM, 67% de los encuestados en América Latina mencionaron que sus organizaciones han acelerado el uso de la IA en sus operaciones, productos y servicios para impulsar la innovación.

Pero actualmente y según el Índice Latinoamericano de Inteligencia Artificial (ILIA 2024), Perú tiene un buen nivel de gobernanza, pero aún enfrentan desafíos en investigación, desarrollo y adopción de tecnologías de IA.

En este contexto, IBM recomienda tres aspectos claves para sacar mayor provecho de la IA:

La IA puede ser más que un asistente, puede ser un “cofundador”

Dado que, al inicio, las pymes no suelen tener un solo empleado o recursos, la capacidad de asumir una amplia gama de funciones se vuelve un gran reto para los empresarios, ahí es donde tecnologías como la IA Generativa pueden ayudar a automatizar las tareas rutinarias,

proporcionar información y orientación como un socio útil para la ideación o validación de ideas.

La IA puede ayudar a las pymes a optimizar costos

Los agentes de IA están aquí para ayudar al humano, y con ellos, las pymes pueden automatizar flujos de trabajo para lograr un ahorro significativo, ya sea en atención al cliente, para procesos de compras o incluso para procesos de selección en HR. En el mercado, existen soluciones como watsonx.orchestrate que por medio de agentes personalizados permiten un ahorro aproximado de US\$ 5.50 por cada conversación, lo que se traduce un ahorro acumulado de US\$ 13 millones en tres años.

La IA puede optimizar la producción de las pymes

La IA está pensada para minimizar o maximizar según requiera la producción de la empresa. Por ejemplo, para los que hagan uso de servicios de delivery, con la ayuda de la IA y análisis predictivo pueden identificar las rutas más cortas, minimizar el tiempo y optimizar el trabajo con éxito. O puede ayudar a los empresarios a usar todo su presupuesto de manera óptima y eficiente gracias a fórmulas matemáticas, estas te ofrecen diversas opciones para distribuir tu presupuesto en cuestión de segundos.

La IA representa una oportunidad sin precedentes para las pymes en Perú. Sin embargo, para aprovecharla, es crucial contar con el asesoramiento adecuado y la capacitación de los equipos de trabajo. Este es el año para comenzar a explorar cómo la IA puede aplicarse a sus procesos específicos y a buscar aliados expertos en tecnologías como esta.



Cada vez más crece el uso

NTT DATA PRESENTA EL ESTUDIO ANALIZA EL FUTURO D

El panorama de los pagos en Perú está en plena efervescencia, impulsado por la digitalización y la constante evolución tecnológica. En este contexto, NTT Data, compañía global de servicios de TI, reunió a líderes de la industria, expertos y ejecutivos en su evento "Payment Evolution" para desmenuzar las tendencias actuales y vislumbrar el futuro de los medios de pago a nivel global.

La jornada, que se llevó a cabo en Lima, se presentó como un espacio de "contenido de valor", tal como anticipó Martín Koo, director Banking en NTT Data, al dar la bienvenida a los asistentes. Enfatizó la relevancia del momento, donde todos los actores del ecosistema financiero y tecnológico se convierten en "responsables o agentes de cambio" ante la inminente transformación. La pregunta central que resonó desde el inicio fue clara: "¿Realmente estamos preparados para este cambio?".

La respuesta, al menos en parte, llegó con el lanzamiento del primer estudio

de medios de pago de Perú, una iniciativa de NTT Data que ha generado gran expectativa. Martín Koo destacó la profundidad del análisis, basado en entrevistas a más de mil usuarios sobre sus preferencias y comportamientos de pago, complementado con la visión estratégica de más de diez CEO y ejecutivos líderes del sector financiero peruano y regional.

"Estamos seguros de que este estudio les va a servir de muchísima utilidad. De hecho, pensamos que les va a ayudar mucho en hacer tomas de servicios mejores para lo que se les viene", afirmó Koo, invitando a los presentes a "abrocharse los cinturones" ante los cambios que se avecinan.

"Para nosotros este estudio es clave porque nos posiciona como un referente en el mundo de pagos y es parte de nuestra estrategia como NTT Data ayudar a nuestros clientes a evolucionar y a crear soluciones viables y sostenibles, democratizando el uso de los pagos digitales en el Perú", comenta Pablo Verdaderas, Partner en NTT Data Perú. Luis Olmedo, Partner & Head of

Strategic Value and Advisory Banking en NTT Data, con una década de experiencia en el sector financiero y modelos de Open Banking, junto a Nacho Núñez, Head of Payments Iberia & Latam en NTT Data, fueron los encargados de desglosar los hallazgos clave del estudio.

Olmedo resaltó la colaboración de un amplio equipo, incluyendo expertos de NTT Data, terceros y, crucialmente, ejecutivos de la alta dirección que compartieron su visión en las entrevistas.

La digitalización acelera la desaparición del efectivo

Uno de los datos más relevantes presentados fue la acelerada digitalización de la economía peruana, que está impulsando una clara disminución en el uso del efectivo. Si bien este último aún persiste, las preferencias de los usuarios apuntan cada vez más hacia las billeteras digitales. "Cuando les preguntamos qué es lo que utilizan, y qué es lo que utilizan realmente en su día a día, sí, utilizan el efectivo, pero realmente lo que más quieren utilizar son las billeteras digi-



de las billeteras digitales

UDIO "PAYMENTS EVOLUTION" Y DE LOS MEDIOS DE PAGO

tales", señaló Luis Olmedo.

El estudio también desmitificó la percepción de una desconfianza generalizada hacia la digitalización, revelando que una parte importante de la población ya se siente cómoda y prefiere los métodos de pago electrónicos por sus beneficios y la eficiencia que ofrecen. Sin embargo, también se identificaron frenos para una adopción masiva, como la percepción de procesos complejos y la necesidad de mayor educación financiera.

Inversión financiera impulsada por la pandemia

Nacho Núñez a su vez, profundizó en cómo la pandemia generó un "efecto" notable en el crecimiento de la inversión financiera en el país. No obstante, señaló que los programas de educación financiera aún tienen un rol fundamental para acelerar esta tendencia. Un dato revelador fue que el 26% de las personas encuestadas mencionaron la excesiva información requerida y la complejidad de los procesos como barreras para acceder a productos financieros, lo que repre-

senta una "gran oportunidad de negocio" para simplificar y optimizar la experiencia del usuario.

En cuanto a las tecnologías que están moldeando el futuro de los pagos, Núñez destacó el blockchain, los pagos conectados y el "Journey to Cloud" como habilitadores claves para dar escala y modernizar los sistemas. Un dato particularmente interesante fue la percepción de seguridad en los pagos, donde si bien más de la mitad de los encuestados se sienten seguros, aún existe un margen para fortalecer la confianza, especialmente en el ámbito de las redes sociales, donde una parte considerable ha experimentado o conoce a alguien que ha experimentado intentos de fraude. Sin embargo, la realidad muestra que los sistemas de pago son cada vez más estables y seguros en Perú, posicionándose a la vanguardia en Latinoamérica en cuanto a la gestión de incidentes.

Pagos embebidos, omnicanalidad y graduación financiera

Luis Olmedo regresó para ofrecer un resumen de las tres principales tendencias que las entidades peruanas deben tener en el radar:

Pagos embebidos

La integración fluida de los pagos en la experiencia del usuario, como en aplicaciones de transporte o delivery, está transformando la forma en que se realizan las transacciones, volviéndose casi imperceptibles.

Omnicanalidad

La capacidad de ofrecer una experiencia de pago consistente y unificada a través de todos los canales, tanto físicos como digitales, es crucial para satisfacer las expectativas de los clientes.

Graduación financiera

Los medios de pago digitales no son solo un fin en sí mismos, sino un punto de partida para digitalizar la economía y fomentar la inclusión financiera, permitiendo a los usuarios acceder a una gama más amplia de servicios y construir un mercado más eficiente.

SUSCRÍBETE al Boletín Canal TI

Somos una revista de frecuencia semanal en América del Sur.
Haz que Canal TI llegue a todos los integrantes de tu empresa, amigos y contactos del negocio TI.



Aquí encontrarás todas las noticias e información del negocio TI que necesitas para tomar las mejores decisiones de negocio

- AVANCES TECNOLÓGICOS
- NOMBRAMIENTOS
- PREMIACIONES
- PROMOCIONES Y OFERTAS
- RECIENTES LANZAMIENTOS

Todos los lunes



RECIBE NUESTRO BOLETÍN
DIGITAL

Inscribe tu correo

Visita www.canaltti.pe



Esta REVISTA fue DESCARGADA de JAROCHOS. Puedes
accesar a nuestro GRUPO PRINCIPAL en TELEGRAM a través
del Grupo de paso

@PurgatorioJarocho
<https://t.me/purgatoriojarocho>

En Jarocho NO promovemos ni incentivamos el uso inadecuado de autoría intelectual, solo compartimos material que ya se encuentra en Internet con una simple búsqueda en cualquier buscador o en sitios como PDFMagazine, WordlMagz, etc.
Si piensas que se están socavando tus derechos de autor mándanos un mensaje (con previa identificación como portador de los derechos sobre el material reclamado) solicitando la retirada del material.